

所有から、利用へ

ブランドの世界観 そのままに、 アパレルの定額レンタル を。

スタイル提案、在庫の循環活用、店舗での受け渡し、売上分析。ブランド運営に必要な仕組みを、ひとつにまとめた基盤です。

スタイル診断

ブランドそのまま

店舗で受け取り・返却

4つの収益の柱

初期費用 ¥0



在庫は「売る」だけでは、回らなくなっている。

作りすぎ・売れ残り・値引き依存。アパレルの在庫課題が深まる一方で、消費者は「所有」から「利用」へと動いています。いま、循環型の売り方が現実的な選択肢になりました。

約30%

国内アパレルで、供給量に対し売れ残るとされる割合

環境省の公表資料に基づく推計

15-20%

中小～中堅ブランドが抱える、未販売在庫比率の目安

業界一般の目安

なぜ、いま循環型なのか

- 消費者行動: 「所有」より「利用」を選ぶ層が拡大
- サステナビリティ: 循環の実績が、評価指標につながる
- EC成熟: 診断・体験・継続で差別化する時代に

デッドストックは、コストから「ブランド価値」の問題へ。

在庫の滞留は、もはや一時的なコストの問題にとどまりません。どう処理するかが、価格イメージとCSR評価を左右します。同じ在庫でも、選ぶ打ち手で結果は大きく変わります。

ブランドが取り得る選択肢

対処法	在庫回転	ブランド価値
大幅な値引き	短期的	価格イメージ低下のリスク
廃棄	一度きり	CSRを毀損
レンタルで循環	継続的	循環実績で強化

在庫を「**循環で回す**」ことが、現金化・廃棄削減・ブランド価値の維持を同時に進める打ち手に。

単発の値引きや廃棄では、回転とブランド価値はトレードオフになります。循環型は、その両立を可能にします。

ブランドそのまま、定額レンタルを始める基盤。

スタイル提案、ブランドそのままの見た目、オンラインと店舗をつなぐ運用。アパレルの定額レンタルに必要な仕組みを、最初から備えた運営基盤です。



スタイル診断

会員の好みやシーンに合わせてアイテムを提案。「何を借りればいいのか分からない」を解消し、申し込み前の離脱を防ぎます。



ブランドそのまま

会員が目にするのは、貴社のドメイン・ロゴ・カラーだけ。GROWTHプラン以上では独自ドメインと「Powered by Circle」表示の非表示に対応します。



オンラインと店舗の連携

オンラインで申し込み、店舗で受け取り・返却。スタッフはQR読み取りで処理を完結し、在庫はリアルタイムに反映されます。

会員体験は、登録から継続まで一本の流れに。

STEP 1

登録・診断

ブランドのページで登録し、スタイル診断で好みを把握。



STEP 2

申し込み・配送

提案されたアイテムから選んで申し込み。配送状況もその場で確認。



STEP 3

利用・店舗連携

受け取り・返却はオンラインでも店舗でも。QRですぐ処理。



STEP 4

購入転換・継続

気に入ればそのまま購入。次のサイクルへ継続を促します。

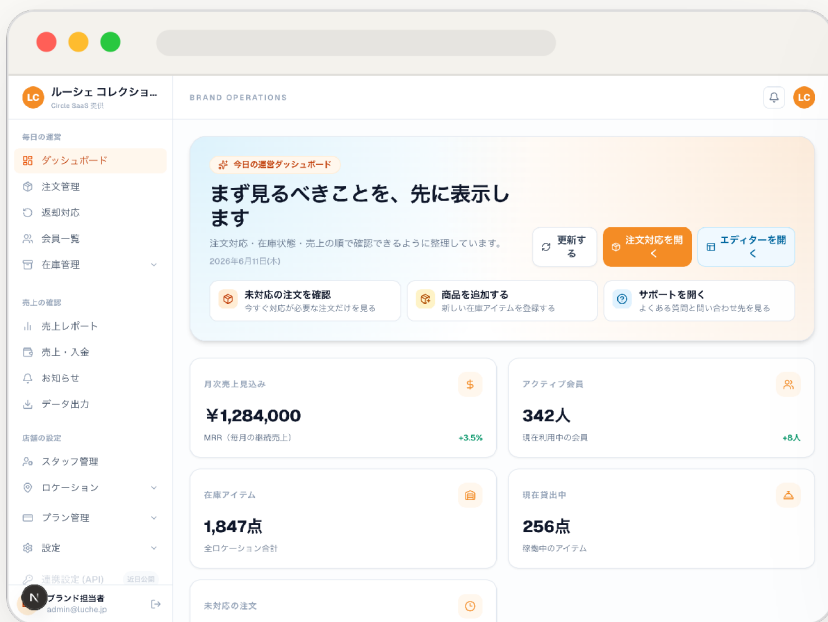
ノーコードで、ブランド独自のドメインとロゴのまま、申し込みから返却までを設定。

スタイル診断は、すぐに使えるかたちで用意されています。エンジニアがいなくても、運用を始められます。

03 3つの画面

ひとつの基盤に、3つの画面。

運営者・会員・店舗スタッフ。それぞれの役割に合わせた画面が、同じデータの上で連動します。以下はすべて、実際の製品画面です。



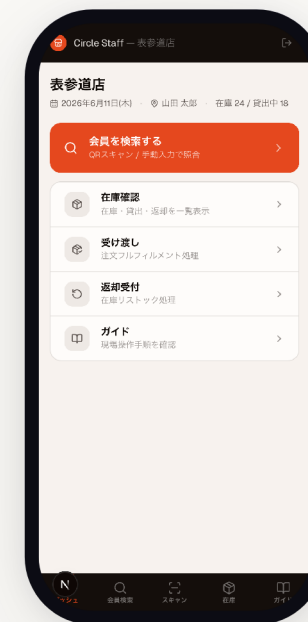
① ブランド管理画面

運営者向け — 売上・会員数・在庫稼働を把握



② 会員ポータル

会員向け — 貴社のドメイン・ロゴ・カラーで完結

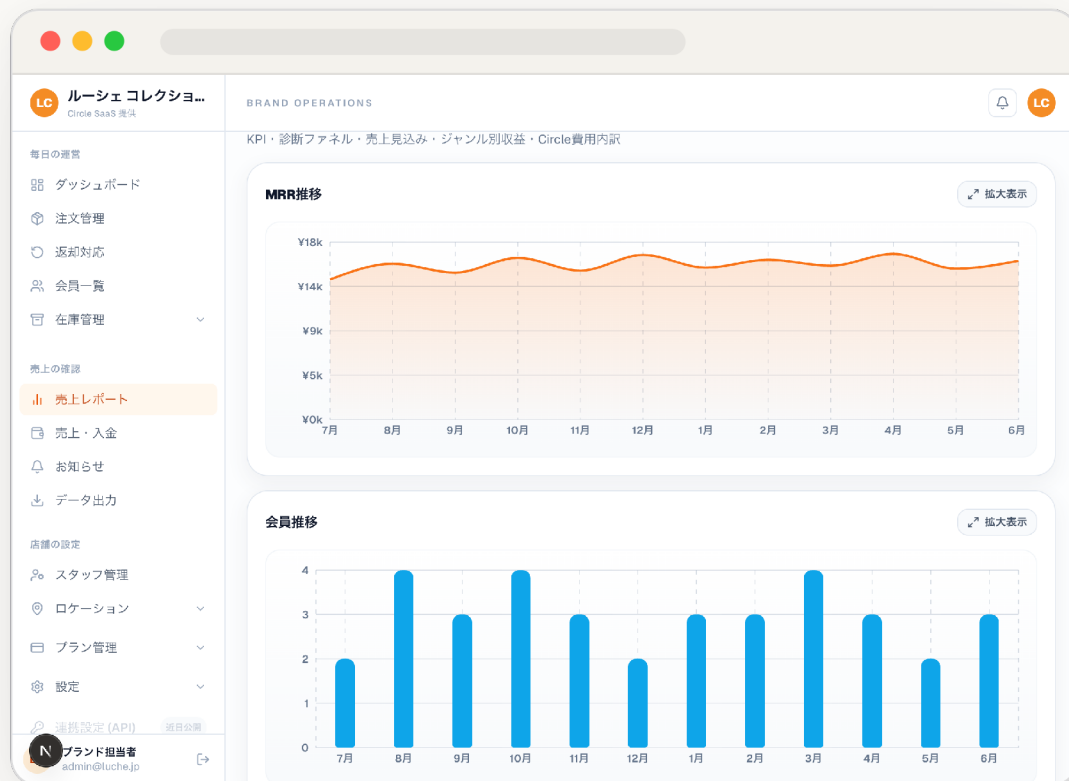


③ スタッフアプリ

店舗スタッフ向け

※ 画面はデモンストレーション用のサンプルです。表示されるブランド名・数値・データは、すべて架空のものです。

運営に必要な機能を、ひとつの管理画面に。



スタイル診断

好み・シーンに合わせて最適なアイテムを提案。申し込み前の離脱を防止。

ブランド専用ポータル

申し込み・マイページを貴社の世界観で。3つのテンプレートから選択。

在庫管理

在庫・貸出状況・回転数をリアルタイム管理。追加・停止はいつでも。

購入転換

借りていたアイテムをそのまま購入。解約候補を売上に。全プラン標準。

売上分析

継続率・診断完了率・在庫回転・循環回数を可視化。CSV出力は上位プラン。

料金シミュレーター

想定会員数・単価から、導入前に月次の収益を試算。

オンラインと店舗を、一台のタブレットでつなぐ。



店頭でできること

会員照合

QR読み取り／手動入力で、会員をすぐ特定。

受け渡し

注文の受け渡しを、その場で処理。

返却受付

検品・在庫戻しを、数タップで完了。

在庫確認

在庫・貸出・返却を一覧でリアルタイム把握。

店頭の操作が、そのまま在庫データに反映される。

受け渡し・返却を処理すると、管理画面と会員のマイページが即座に更新。二重入力も在庫のズレも起きません。

※ スタッフアプリはインストール不要。店舗のタブレット・スマートフォンのブラウザから、そのままご利用いただけます。

ひとつの在庫から、4つの売上をつくる。

単発の販売だけに頼らず、複数の売上の柱を組み合わされます。同じ在庫が、何度も収益を生む設計です。

1

定額レンタル

毎月の継続収入。会員基盤の成長に比例して積み上がる、予測しやすい売上の土台です。

2

通常購入

レンタルだけでなく、商品の通常販売にも対応。既存のEC売上とも両立できます。

3

購入転換

借りていたアイテムを、会員がそのまま購入。「解約しようかな」を「これ買おう」に変える売上です。

4

返却品の再販

返却品を状態管理し、再びレンタル・販売へ。同じ在庫を何度も収益化し、デッドストックを抑えます。

※ 上記はブランド様の売上の柱です。Circleのご利用料金(月額・会員数に応じた費用・取引手数料)は別途、料金プランをご覧ください。

最短14日で立ち上げ、8週間のお試し導入で本番判断。

立ち上げ(最短14日)

- **STEP 1 | テンプレート選択**
ポータルデザインを選び、見た目を設定
- **STEP 2 | 会社・商品登録**
会社情報と最初のアイテム(30~50点)を登録
- **STEP 3 | 担当者・プラン設定**
運用担当・レンタルプラン・診断を有効化
- **STEP 4 | 課金・公開**
課金を設定し、招待制で受け入れを開始

8週間のお試し導入(アイテム30~50点・招待制 50~100名)

期間	フェーズ	主なアクション	見るべき指標
1~2週	準備・設定	アイテム選定、ブランド設定、診断の有効化	設定完了の確認
3週	会員受け入れ	招待制で初期会員を受け入れ	初回ログイン・診断完了
4週	初回出荷	最初のレンタル出荷、返却フローの確認	出荷リードタイム
5~6週	返却・検品	最初の返却サイクル、検品プロセスの調整	返却遅延の有無
7週	在庫分析	アイテム別の回転数を分析	回転数の分布
8週	評価・判断	継続率・遅延・回転を確認し本番移行を判断	3指標で総合判断

※ 本番移行の基準値(継続率・返却遅延率・在庫回転数など)は、貴社の商材に合わせて設定します。初期費用 ¥0。お試しから本番への移行時に、セットアップ費用は発生しません(プラン変更分のみ)。

料金プラン

初期費用 ¥0。STARTERは月単位でご利用でき、年間契約の縛りはありません。4つの収益の柱と、店舗での受け渡し・スタイル診断は、最初のプランから使えます。

プラン	月額	年額	主な内容
STARTER	¥34,800	¥348,000	初期導入向け。レンタルプラン3・アイテム300点・店舗1拠点・スタッフ3名・スタイル診断。
GROWTH	¥49,800	¥498,000	本格運用向け。独自ドメイン・バッジ非表示・高度な分析・店舗2拠点・スタッフ8名・配信機能。
GROWTH PLUS	¥74,800	¥748,000	中～大規模向け。アイテム無制限・店舗5拠点・スタッフ20名・CSV出力・稼働率99.8%。
SCALE	カスタム	—	複数ブランド・複数拠点の統合運用。複数ストアフロント・個別SLAに対応。

※ 表示価格は税抜・月額／年額です。会員数に応じた費用・取引手数料は別途、プランおよびご契約条件により異なります。詳細はお問い合わせください。

会員に「Circleを使っている」と分かりますか？

いいえ。会員が目にするのは貴社のドメイン・ロゴ・カラーだけです（独自ドメインはGROWTH以上）。

ポータルで配信できる「コンテンツ」とは？

お知らせ・商品紹介・季節の提案を、管理画面から直接配信できます（GROWTH以上）。

購入転換はどのプランで使えますか？

全プランで標準提供です。借りていたアイテムを、そのまま購入いただけます。

NEXT STEPS

つくった服に、もう一度、出番を。

ブランドの世界観そのまま、循環型の定額レンタルを。まずは、貴社の数字で試算するところから始めませんか。

01

料金シミュレーションで試算

02

デモを体験

03

導入について個別相談

お問い合わせはサービスサイトのフォームより承ります。担当より2~3営業日以内にご連絡いたします。

本資料の掲載数値・画面は、デモンストレーション用のサンプルおよび業界一般の目安です。 © Circle SaaS